

2.2. Учебный план

Таблица 2.2.1

Учебный план
по дополнительной профессиональной программе профессиональной переподготовки
«Экспортный маршрут. Старт»

№п/п	Наименование (модуля/раздела/дисциплины/темы), практики (стажировки)	Общая трудоемкость, час.	Контактная работа, час.						Самостоятельная работа, час	Контактная работа (с применением дистанционных образовательных технологий), час.						Самостоятельная работа (с применением электронного обучения (ЭО), час	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация (форма/час)	Итоговая аттестация (вид /час.)	Код компетенции
			Всего	В форме практической подготовки	В том числе					Всего	В форме практической подготовки	В том числе								
					Лекции / в интерактивной форме	Практические (семинарские) занятия /в интерактивной форме	Контактная самостоятельная работа, час	Индивидуальное и групповое консультирование, междомульное консультирование				Лекции / в интерактивной форме	Практические (семинарские) занятия /в интерактивной форме	Контактная самостоятельная работа, час	Индивидуальное и групповое консультирование, междомульное консультирование					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
1.	Анализ рынков СНГ и продукт	82	32		12	20				10			10			38		2/3(ГП)		ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2 УК-1 УК-2 УК-3
1.1	Роль экспорта в государственной политике РФ	10	4		2	2										6				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2
1.2	Выбор целевой страны	10	4		2	2										6				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2

1.3	Подходы к анализу стран СНГ	8	2		2										6				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2
1.4	Исследование экспортных рынков: виды, способы, инструменты	10	4		2	2									6				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2
1.5	Анализ стейкхолдеров	10	4		2	2									6				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2
1.6	Лидерство и командообразование	4	4		2	2													УК-1 УК-2 УК-3
1.7	Проектная работа	28	10			10				10			10		8				УК-1 УК-2 УК-3
1.8	Промежуточная аттестация	2															2/3(ГП)		
2.	Экспортный проект	82	32		12	20				10			10		38		2/3(ГП)		ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2 УК-1 УК-2 УК-3
2.1	Инструменты продвижения	6	2		2										4				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2
2.2	Контракты и процесс продаж	7	3		2	1									4				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2
2.3	Каналы продаж и контакты с дистрибьюторами	9	3		2	1									6				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2
2.4	Экспортный маркетинг	10	4		2	2									6				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2
2.5	Таможенное оформление и сертификация	10	4		2	2									6				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2

2.6	Экономика экспорта: юнит-экономика экспортных контрактов	10	4		2	2									6				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2
2.7	Проектная мастерская	26	10			10			10			10			6				УК-1 УК-2 УК-3
2.8	Стратегии и тактики ведения переговоров	2	2			2													УК-1 УК-2 УК-3
2.9	Промежуточная аттестация	2															2/3(ГП)		
3.	Бизнес-модель организации-экспортера	82	26		6	20			6		6				48		2/3(ГП)		ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2 УК-1 УК-2 УК-3
3.1	Организация работы команды	8	2		2										6				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2
3.2	Трансграничные платежи	8	2		2										6				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2
3.3	Общая бизнес-модель продукта	10	4		2	2									6				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2
3.4	Экономика экспорта: финансовая модель	8	2			2									6				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2
3.5	Инструменты государственной поддержки экспорта	8	2			2									6				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2
3.6	Лучшие практики. Кейс выхода на экспорт	8	2			2									6				ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2
3.7	Партнерская сеть	4							4		4								ОПК-1 ОПК-2 ОПК-4 ПСК-1 ПСК-2

3.8	Проектная работа	22	8			8				2		2				12				УК-1 УК-2 УК-3
3.9	Командообразование	2	2			2														УК-1 УК-2 УК-3
3.10	Презентация стратегии экспорта внешней аудитории	4	2			2										2				УК-1 УК-2 УК-3
3.11	Промежуточная аттестация	2																2/3(ГП)		
	Итого:	246	90		30	60				26		6	20			124		6		
	Итоговая аттестация:	4																	4	
	Всего:	250	90		30	60				26		6	20			124		6	4	